

En bref...



**Localisation :**

Comté de Galway,  
100 km de la côte



**Contexte**

Installation en 1994.  
Reprise de l'exploitation familiale  
Sur les mêmes ateliers OV-BV-EQ<sup>1</sup>.  
Adaptation des équidés produits  
au marché visé : sport haut niveau

**Objectifs :**

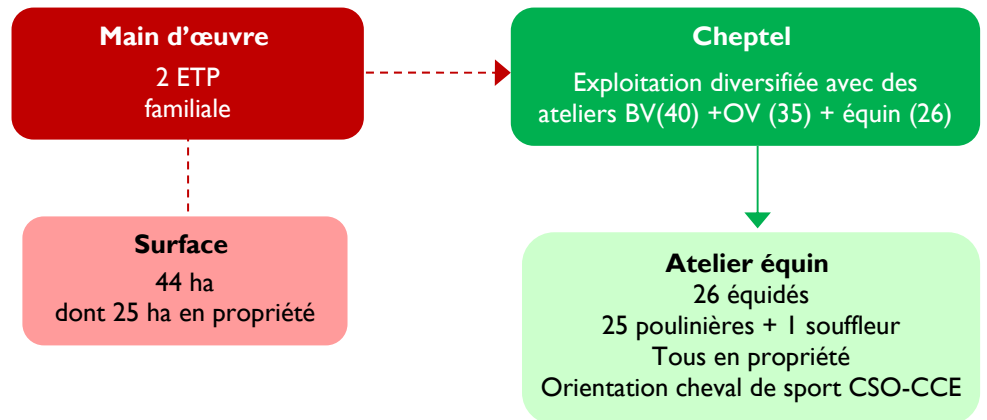
- Vivre de son métier
- Avoir des ateliers complémentaires
- Elever pour le marché du haut niveau, peu importe la race

## Au cœur du système irlandais...

Illustration avec un témoignage d'exploitant

Témoignage n°4

### Typologie de l'exploitation



### Règles de fonctionnement

- Vendre tous les foals au sevrage
- Etre très sélectif et rigoureux dans la génétique femelle
- Ne pas garder d'animaux improductifs
- Optimiser la charge de travail
- Economiser les charges opérationnelles

### Reproduction

- Suivi des chaleurs par l'exploitant lui-même, recours au vétérinaire limité à l'insémination et en cas de problème
- Insémination artificielle uniquement pour ne pas avoir à déplacer les juments
- Priorité à l'insémination artificielle réfrigérée pour avoir un meilleur taux de remplissage
- Surveillance des poulinages par l'exploitant, en boxes, avec caméra
- Critères de choix de l'étalon : étalon performant et commercial, la notion de race n'est pas importante

Taux de  
productivité  
2015 :  
83 %

<sup>1</sup> OV : ovins viande; BV: bovins viande ; EQ : équins

En bref...

“ I have always work on the farm ”

L'importance de la transmission des savoir-faire est empirique : l'éleveur a appris de son père. C'est un excellent zootechnicien, il fait tout le suivi de la reproduction lui-même, grâce à un souffleur et ses qualités d'observateur. Cette compétence technique est un atout concurrentiel de poids et contribue à sa logique d'économie de charges.

17 foals  
vendus/an  
en moyenne



## Alimentation

- Herbe pâturée comme aliment de base
- Enrubannage à volonté les 2 ou 3 mois où l'affouragement est nécessaire
- Aucun concentré distribué, ni céréales ; apport minéral seul
- Des pâtures conservées apportant de l'herbe pour les poulinières en hiver
- Gestion de l'herbe optimisée : rotation des pâturages avec d'autres espèces (BV et OV), fertilisation des sols, maîtrise des périodes de forte pousse de l'herbe, alternance fauche-pâturage

## Valorisation

- Aucune valorisation sous la selle ni débouillage
- Un soin particulier accordé à l'éducation des foals : marche en main, manipulation, toilettage, licolage, parage
- Tous les foals sont couverts et nattés quinze jours avant les ventes
- Les foals sont testés en liberté pour apprécier leur locomotion

## Commercialisation

- L'ensemble de la production est vendue au sevrage (5 mois)
- Les clients sont accueillis sur l'exploitation ; un petit manège a été construit pour les démonstrations en liberté
- Les exploitants connaissent parfaitement leur marché : le segment du haut niveau
- Le marketing s'effectue grâce aux résultats en compétition des chevaux nés au haras. Les exploitants accordent une importance particulière à se déplacer sur les concours internationaux pour rencontrer leur clientèle
- La communication passe par le relationnel et des outils modernes. Une page Facebook est utilisée dans l'objectif de garder le lien avec les clients et d'informer des actualités.

Pâturage  
10 mois/an

Janvier 2017

Référence Idele : 00 17 602 002

Crédit photos : Aline Decouty

Réalisation : Katia Brulat (Institut de l'Élevage)

Rédaction : Aline Decouty (Institut de l'Élevage)

RÉFÉRENCES - Réseau Économique de la Filière Équine

